

ГОСКОРПОРАЦИИ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ (ТЕЗИСЫ)

Основной тезис:

- если стратегическая задача – войти в число лидеров мировой экономики по уровню подушевого дохода,
- если отказ от экономического суверенитета – неприемлемая плата за решение этой задачи,
- если не довольствоваться ролью аутсайдера среди богатых стран, то в сложившейся ситуации России без госкорпораций не обойтись.

Сопоставление развития разных стран показывает, что интервал от 0,3 до 0,6 подушевого ВВП США (по паритету покупательной способности) - своего рода **транзитная зона** экономического развития. Редко кому удается самостоятельно подняться и удержаться выше этого интервала (Япония, Корея, Тайвань, Сингапур).

Экономические успехи России привели к тому, что она вошла в представленную транзитную зону. В разработанной Минэкономразвития России Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации фактически поставлена цель до 2020 года пересечь эту зону.

Анализ причин существования транзитной зоны и трудностей ее преодоления помогает понять потенциальную роль госкорпораций в промышленной политике. Причины следующие:

1. **Ограниченный доступ к самым передовым технологиям.**
2. **Трудности освоения зарубежных технологий, даже если они доступны.**
3. **Ослабление внимания к собственным исследованиям и разработкам.**
4. **Конфликтный потенциал транзитной зоны.**

Первые два фактора провоцируют конкуренцию в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций. Один из аргументов в таком соперничестве - ограничение страной собственного экономического суверенитета. Однако, как показывает опыт Евросоюза, дистанция между старожилами и новичками таких образований может сохраняться весьма длительное время.

Доступность иностранных технологий, как правило, second-hand технологий, способствует ослаблению внимания к собственным исследованиям и разработкам. В России доля ВВП, расходуемая на исследования и разработки, сопоставима с долей расходов более бедной группы стран. Для выхода на передовые рубежи, надо тратить не меньше, чем лидеры.

Результат действия первых трех факторов можно назвать **ловушкой технологического иждивенчества**.

В транзитной зоне имеются реальные возможности:

- для увеличения выпуска на основе second-hand технологий;
- для наращивания собственных оригинальных разработок;
- для нетривиальных «пиратских» действий.

Как следствие, реален конфликт интересов имитаторов и инноваторов, сторонников и противников ограничения суверенитета, представителей сырьевой и обрабатывающей промышленности.

Свою порцию напряженности добавляет высокий уровень социально-экономической дифференциации общества. Он благоприятствует формированию устойчивой коалиции богатых и бюрократов. Для такой коалиции характерна уже не экспансия государственных услуг, а наоборот их ограничение. Результат ограничения социальных услуг - замедление развития человеческого капитала, а с ним, и экономики страны. Результат ограничения инфраструктурных услуг – ухудшение инвестиционных условий.

Каковы возможности догоняющего развития без уступки экономического суверенитета? Для ликвидации отставания от лидеров недостаточно успешного заимствования чужих производственных решений. Войти в число лидеров можно за счет:

- **привлечения не только готовых технологий, но и относительно сырых технологических идей;**
- **быстрого доведения их до практической реализации;**
- **опережающей конкурентов реализации эффекта масштаба в производстве новой продукции.**

К чему ведет высокая норма накопления при слабом секторе НИОКР? Ответить на этот вопрос помогает модель роста, в которой учтено существование и диффузии технологий, и ловушки технологического иждивенчества. Обнаруживается следующее. Даже если норма накопления высока, но остается слабым собственный сектор производства знаний, отставание от лидеров сохраняется, а развитие приобретает рыскающий характер. Активность собственного сектора исследований и разработок в сочетании с достаточно высокой нормой накопления в экономике обеспечивает преодоление ловушки технологического иждивенчества. Вместе с тем, модель выявляет ограниченность автономного технологического развития.

Большую роль в укреплении сектора НИОКР играют как государство, так и крупные корпоративные структуры. Еще в 1960 году обнаружено, что отрасли с долей четырех фирм ниже 15% могут иметь фатально низкие стимулы к поддержке НИОКР. Индексы концентрации четырех продавцов во многих отраслях российской экономики близки к критическому уровню 15% или даже ниже его. Хотя общий объем сделок на рынке слияний и поглощений с участием российских компаний в 2007 году составил почти 125 млрд долл., лидируют здесь отрасли с уже высокой концентрацией продавцов. Энергичная интеграционная инициатива самого частного бизнеса в российском машиностроении и металлообработке снизила бы актуальность участия государства в корпоративном капитале ради его укрупнения и активизации инновационных процессов.

Освоение производства сложной продукции, быстрый переход к массовому ее выпуску требует формирования интегрированных корпоративных структур. Организационной инновацией, показавшей возможность решения этих задач, стали послевоенные японские финансово-промышленные группы (кейрецу). Формирование глобальных корпораций, включая размещение производственных мощностей в разных странах, – это создание инфраструктуры для массового тиражирования новинок, оперативного учета особенностей местных рынков.

В российском машиностроении отсутствие достаточно крупных корпоративных структур приводит к тому, что не только массовое производство, но даже выполнение единичных заказов на сложную продукцию сталкивается с большими трудностями.

Можно заключить,

если бы в отечественной обрабатывающей промышленности имелись мощные частные бизнес-группы с сильной исследовательской базой,

эти группы обладали и сильными долгосрочными мотивациями, и значительными финансовыми ресурсами,

то для решения амбициозных задач догоняющего развития не требовалось бы создания контролируемых государством компаний.

Организационные формы госкорпораций – один из дискуссионных вопросов.

Создание диверсифицированных госхолдингов не является спецификой российской экономики. В Сингапуре учрежденному в 1974 году госхолдингу Temasek принадлежат контрольные пакеты акций целого ряда ключевых предприятий страны. Холдинг подчиняется непосредственно президенту страны, под контролем которого принимаются принципиальные имущественные и кадровые решения. Около 300 штатных сотрудников холдинга управляют активами в 108 млрд. долл. США (на 31 марта 2007 г.).

По сравнению с Temasek контроль над частью российских госкорпораций, например, ГК «РоснаноТех», ОАО «Атомный энергопромышленный комплекс», менее централизован, распределен между президентом и правительством.

Большие сомнения вызывает **формирование нескольких госкорпораций в форме некоммерческих организаций**. Как известно, «некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками» (Статья 2 Закона). Эта форма госкорпораций – исправление прежнего перекося в сторону коммерческих функций госпредприятий. Выбор для ряда госкорпораций формы некоммерческой организации свидетельствует о приоритете целей развития над задачей пополнения государственного бюджета за счет дивидендов.

Доводы в пользу такого подхода можно почерпнуть из зарубежного опыта. Так в Китае в результате налоговой реформы в 1994 полностью находящиеся в собственности государства предприятия были освобождены от выплаты дивидендов. При этом экономисты Всемирного банка в течение многих лет советовали китайскому правительству начинать собирать дивиденды у госпредприятий. Массированные инвестиции этими предприятиями служат средством превращения их во влиятельных игроков на мировом рынке.

На достижение этой стратегической цели направлена и деятельность созданной в 2003 году Комиссии по наблюдению и управлению государственными активами (State Assets Supervision and Administration Commission - SASAC). Этой комиссии были переданы функции собственника по отношению к важнейшим 196 госпредприятиям, на основе которых должны формироваться 30-50 глобальных компаний будущего Китая.

Для решения такой задачи будет использоваться гибкая дивидендная политика, обеспечивающая маневрирование ресурсами между подконтрольными Комиссии предприятиями в пользу наиболее перспективных и значимых из них. Минимизация государством дивидендной нагрузки на энергетический сектор, инфраструктурные отрасли – это еще и способ поддержки национальной обрабатывающей

промышленности. Суда по тому, что Китай не спешит с приватизацией в этих отраслях, такая политика будет продолжаться.

Мало определить миссию госкорпораций в решении амбициозных задач развития. Необходимо, чтобы она реализовывалась. Это зависит от **качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием.**

Широко известны Принципы корпоративного управления ОЭСР. В 2005 г. как дополнение к ним было подготовлено Руководство ОЭСР по корпоративному управлению на государственных предприятиях.

Анализ российской практики позволяет выделить четкое определение задач и программ развития таких предприятий в качестве ключевого звена улучшения их корпоративного управления. Весьма опасна ситуация, когда, располагая огромными финансовыми ресурсами, госкорпорации не имеют обоснованных ориентиров размещения временно свободных средств. Она способна привести к повторению негативного опыта Государственной инвестиционной корпорации («Госинкор»), созданной в феврале 1993 года для привлечения внешних и внутренних инвестиций в экономику России.

Целесообразны ограничения на сочетание руководящих должностей в госкорпорациях и частного семейного бизнеса.

Учет особенностей транзитной зоны важен при изучении зарубежного опыта промышленной политики. В первую очередь надо обращаться к опыту тех стран, что успешно пересекли транзитную зону, и к опыту именно того периода, когда они решали эту задачу.

В последнее время большое внимание привлекают институты развития Тайваня. Действительно, при слабой фундаментальной науке остров делает ставку на создании экономики знаний за счет опережающей коммерциализации чужих научных достижений. Однако надо помнить, что тайваньское экономическое чудо сопровождалось в 1960-е и 1970-е годы увеличением удельного веса госсектора в экономике, а к активной приватизации на острове приступили лишь в 1996 году, достигнув уровня развития богатых стран

Полезно знать и негативный опыт тех, кто вошел в транзитную зону, а потом опустился вниз.

Шансы, что госкорпорации обеспечат прорыв России на лидирующие позиции в мировом экономическом развитии, не следует преувеличивать. Однако изначальное отнесение такого рода структур к категории «бесперспективных больных» только снижает эти шансы. И наоборот, поиски адекватного возможностям госкорпораций места их в широкой системе мер по совершенствованию общественных институтов помогут предотвращению дальнейшей дискредитации этого организационного нововведения российской экономики.